**EXAMEN DE GRADO BOLO No. 6**

**1.-** Elabore un estado de resultados por medio del costeo directo y otro por costeo absorbente para 2009

Ventas 3000 unid.

Inventario inicial 100 unid.

Inventario final 600 unid.

Producción 3500 unid.

Capacidad normal 3700 unid.

Costos fijos producción Bs. 55.500

Gastos fijos Admón y venta Bs. 27.000

Costos variables de producción Bs. 20

Gastos variables de venta Bs. 10

Precio de venta Bs. 80

**2.**- La Empresa “M”, dedicada a la fabricación de plumas, solicita los servicios de un experto para que le muestre la diferencia entre las utilidades aplicando los métodos de costeo directo y costeo absorbente. A continuación se presenta la información necesaria:

Gatos de venta y administración (todos fijos) Bs. 280.000

Ventas del año 50.000 unid.

Tasa de costos de fabricación fija Bs. 4

Precio de venta Bs. 20

Inventario inicial Bs. 105.000 (tomando solo costos variables)

Costos de fabricación variables unitarios Bs. 7

Inventario final Bs 35.000 (tomando solo costos variables

Variación de volumen desfavorable Bs. 8.000

**3.-** El Consejo de Textiles Santa María pidió al Director una utilidad de operación de 22%. Los costos fijos son de Bs. 16.000, el costo variable por unidad de 12 y el precio de venta de Bs. 18. **¿cuál fue la utilidad antes de impuestos?. Demuestre en un estado de resultados.**

**4.-** Una empresa tiene un margen de 16%, una utilidad de 370.000, un precio de venta de 130 y un margen de contribución de 45% sobre el precio de venta. **¿Cuáles fueron las ventas en Bs. y en unidades?. Demuestre en un estado de resultados.**

**5.-** La Empresa Medios Gráficos Asociados (MGA) es una compañía en gran expansión en el campo de la reproducción masiva de textos educativos. El señor Rafael Prado, propietario y gerente de la empresa, ha concentrado su esfuerzo en la obtención de un producto de calidad a un precio modesto, cumpliendo las entregas de pedidos. La expansión de las ventas ha sido atribuida a ésta filosofía. Prado encuentra cada vez más difícil supervisar personalmente las operaciones de la empresa y está intentando crear una estructura organizativa que facilitaría el control de gestión. Uno de los últimos cambios introducidos fue la designación de los departamento como centros de costo, con control sobre las operaciones departamentales transferidas por Rafael Prado a cada jefe de departamento. Sin embargo el control de calidad está todavía directamente bajo su mando, al igual que las funciones financieras y de contabilidad. Se contrató un jefe y responsable de materiales para realizar las compras de todos los materiales y para supervisar las operaciones de manipulación de inventario (recepción, almacenamiento, etc.) y las funciones de archivo. El jefe y encargado de materiales es también responsable de un inventario adecuado basándose en los niveles de producción planificados. La pérdida de control personal sobre las operaciones de MGA estimuló a Prado para encontrar un método con el que pudiera evaluar eficazmente el rendimiento de la empresa. David Flores, un nuevo contador de costos, propuso la utilización de un sistema de costos estándar. En tal caso las variaciones de materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación se podrían calcular e informar directamente a Rafael Prado. SE SOLICITA:

a) Supóngase que la empresa va a introducir un sistema de costos estándar y establecer normas estándar para materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación. Identificar y discutir cada uno de éstos componentes de costos

**i) Quién debería intervenir en el establecimiento de las normas estándar.**

**ii) Los factores que deberían considerarse en el establecimiento de las mismas**

**6**.- La Empresa Comercial del Sur S.A., prepara sus presupuestos para 2.009. A continuación se ofrecen datos de la empresa.

**Ventas pronosticadas para 2.009**

Enero Bs. 168.000

Febrero 168.000

Marzo 192.000

Abril 240.000

**Algunos datos del balance general al 31 de diciembre de 2.008**

Efectivo Bs. 12.000

Cuentas por cobrar:

De ventas de noviembre Bs. 43.200

De ventas de diciembre 96.000

Inventario mercaderías 62.400

Cuentas por pagar (merc.) 54.000

Otra información:

1. Las ventas son a crédito. El 60% de las ventas se cobra durante el siguiente mes de la transacción; el 40% restante el segundo mes después de la venta.
2. El costo de ventas es de 50% de las mismas.
3. Otros gastos variables son el 10% de las ventas y se pagan el mismo mes en que se incurren.
4. El inventario final es de 150% de lo que se requiere para las ventas del siguiente mes
5. Las compras se pagan al siguiente mes de efectuadas
6. Los gastos fijos son de Bs. 18.000 mensuales. Incluyen Bs. 6.000 de gasto de depreciación
7. La dirección general pondrá en práctica para 2.009 una nueva política con relación al efectivo.

Se establece un saldo mínimo de Bs. 12.000 al final de cada mes. Se pueden pedir préstamos únicamente

el día primero. Solamente se pueden pedir y pagar cantidades que sean múltiplos de Bs. 6.000. Los pagos se hacen únicamente el último día del mes y se pagará lo que se pueda, tan pronto como sea posible. Los intereses son el 18% anual y se pagan proporcionalmente al pago principal que se efectúe.

* **Prepare un presupuesto de efectivo para cada uno de los primeros tres meses de 2.009, que muestre el saldo antes de financiamiento y el saldo final.**

**7**.- El inventario de la Cía “A” era de Bs. 182.000 el 31 de mayo. La administradora estaba molesta porque el inventario era demasiado alto. Ella ha adoptado las siguientes políticas respecto a las compras de mercaderías y al inventario. Al final de cualquier mes, el inventario debe ser igual a Bs. 15.000 más el 80% del costo de los artículos que se venderán durante el siguiente mes. El promedio del costo de la mercadería vendida es igual al 65% de las ventas. Los plazos para pagar las compras por lo general son 30 días netos. Las compras realizadas durante un mes dado se pagan de la siguiente manera: 20% durante ese mismo mes y el 80% restante durante el siguiente. Las compras de mayo ascendieron a Bs. 170.000. Se espera que las ventas se por: Bs. 300.000 en junio; Bs. 270.000 en julio; Bs. 330.000 en agosto; y Bs. 360.000 en septiembre. Se pide: **Elaborar programas mostrando los presupuestos para junio, julio y agosto de desembolsos por compras. (incluya cálculos auxiliares).**

**8**.- La Cía “M” estaba elaborando su presupuesto de efectivo para el primer trimestre de 2.008. Las proyecciones de ventas son: enero Bs. 190.000, febrero 220.000, marzo 250.000. El 20% de las ventas son en efectivo y el 80% a crédito. El 50% de las cuentas de crédito se cobran durante el mes en que se realiza la venta, el 30% durante el mes posterior a la venta, el 10% durante el mes siguiente, y el 10% restante durante el siguiente mes. No se espera tener cuentas incobrables. Las cuentas por cobrar al principio de 2.008 ascendían a Bs. **¿?????** (10% de las ventas a crédito en octubre de Bs. 182.000, 20% de las ventas de crédito de noviembre de Bs. 162.000; y 50% de las ventas de crédito de diciembre de Bs. 152.000).

* **Elabore un programa de entradas de efectivo para enero, febrero y marzo 2.008**
* **Determine el saldo de las cuentas por cobrar a principio de 2008**

**SOLO SON VALIDAS LAS RESPUESTAS SI SE INCLUYEN CALCULOS AUXILIARES**

**Oruro, julio de 2019**

**Lic. René Toco Ch.**

**DOCENTE TITULAR**